اسلام میں اکل بالباطل اور دھوکہ دہی کی ممانعت

(تجارت میں اکل بالباطل اور دھوکہ دہی کی مذمت اور شرعی احکام پر مشتمل علمی و تحقیقی جائزہ)

EARNING THROUGH PROHIBITED WAYS AND CHEATING IN THE ISLAM

Samiullah
Research Scholar, Faculty of Islamic Studies, University of Karachi.
Ubaid Ahmed Khan
Chairman. Department of Usooluddin, University of Karachi.

ABSTRACT

Financial dealings are an integral part of human life. All the human beings have to do such dealings for their needs, mostly related to trade. But principles and rules for such dealings depend on either human intellect or the Shariah teachings. The human intellect in itself prevents humans from indulging into oppressive and corrupt ways of earning so that they do not incur loss in trading. But selfish and lustrous worldly interests mislead them, and consequently, they take to the prohibited ways of earning. In such situations, Shariah guides us to the right path. Allah Ta'ala has guided the mankind in the best way through the eternal and everlasting teachings of the Holy Quran. Regarding the financial dealings, this Holy Book has given us a comprehensive guideline which is beyond human intellect, and that is: Do not get one another's possessions through prohibited ways; yes, you can earn them through trading based on mutual consent. This guideline has prohibited all the illegal ways of earning, including fraudulence, dishonesty, misrepresentation etc. The Article in focus discusses the condemnation of earning through prohibited ways, importance of the unambiguity of financial dealings and the related Shariah rulings.

Keywords: Islamic way of earning, Prohibited earning, Financial dealings, Ruling of earning, Quranic way of earning.

انسان جب سے اس دنیامیں آباد ہواہے اس وقت سے اسے دوسرے لوگوں کے ساتھ معاملات کرنے پڑتے ہیں، ان میں سے بعض مالی معاملات ہیں جیسے خرید وفروخت، ملازمت وغیرہ اور بعض غیر مالی ہیں جیسے نکاح، طلاق وغیرہ۔مالی معاملات میں سب سے زیادہ انسان کو تجارت سے واسطہ پڑتا ہے، کوئی مستقل تجارت کا پیشہ اختیار کرلیتا ہے اور کسی کو بوقتِ ضرورت تجارت کرنا پڑتی ہے۔اب تجارت کیسے ہونی چاہئے ؟اس میں کن باتوں کا خیال رکھنا چاہئے ؟ کس چیز کی تجارت کرنی چاہئے ؟ان سب باتوں کا کسی حد تک درست جواب تو خود وہ عقل فراہم کرتی ہے جو اللہ تبارک وتعالی نے انسان کو عطا فرمائی ہے، اسی عقل سے رہنمائی لے کر آج دنیا میں

تجارت کی بے شمار صورتیں رائج ہو گئی ہیں اور دن بدن ان میں اضافہ ہو رہا ہے، اگر انسان کی عقل سلجھی ہوئی اور سلیم ہو تو وہ خود ہی تجارت کی ایسی صورتیں اختیار کرنے سے روک دیتی ہے جس میں انسان کو خسارے کا سامنا کرنا پڑ سکتا ہے یا نفع خطرے میں پڑ جاتا ہے۔ مگر جب عقل ماحول کی خرابی کی وجہ سے یا زیادہ سے زیادہ نفع کمانے کے چکر میں اندھی ہو جاتی ہے تو پھر انسان جائز ناجائز، صحیح غلط کی پرواہ کیے بغیر اپنے ظاہری نفع کے پیچھے پڑ جاتا ہے۔ پھر وہ اس بات کی پرواہ نہیں کرتا کہ وہ حلال تجارت کر رہا ہے یا حرام تجارت کر کے اپنے پیٹ میں انگارے بھر رہا ہے۔ اسے بس ہر صورت میں مال اکٹھا کرنے کی فکر ہوتی ہے۔ انسانی روایات اور اخلاقی اقدار اس کے سامنے کوئی اہمیت نہیں رکھتیں۔ پھر یہی عقل جو اس کو راہِ راست پر لانے کی خدمت انجام دے سکتی تھی اس کو غلط کاموں پر دلیر کر دیتی ہے اور تجارت کو غلط رخ پر ڈال کر اس کے صحیح ہونے پر بھونڈے دلائل بھی قائم کر لیتی ہے۔

اسی لیے اسلام (جو کہ دینِ فطرت ہے) نے تجارت سے متعلق ایسی قیمتی ہدایات دی ہیں کہ انسان اگر ان پر صحیح معنوں میں عمل کرے تو دنیا اور آخرت دونوں سنور جائیں، ایک طرف دنیا میں حلال طیب مال سے لطف اندوز ہو تو دوسری طرف آخرت میں رب کی رضا اور اپنے پیارے نبی صلی اللہ علیہ وسلم کی معیت نصیب ہو۔

قرآن کریم میں تجارت کا اصول

اللہ تعالی نے قرآن کریم میں تجارت سے متعلق ایک ایسا جامع اصول بیان فرمادیا ہے جس تک انسان کی عقل کی رسائی ممکن ہی نہیں، قران کریم میں اللہ تعالی کا ارشاد ہے:

{يَاأَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ}[1]

"اے ایمان والو! آپس میں ایک دوسرے کے اموال ناحق طریقے سے مت کھاؤ، الا یہ کہ کوئی تجارت باہمی رضامندی سے وجود میں آئی ہو (تو وہ جائز ہے)۔"

یہ آیت مالی معاملات اور اسلامی تجارت کی روح ہے، اس آیت میں واضح طور پر کسی کا مال ناحق طریقے پر کھانے سے منع کر دیا گیا ہے اور تجارت میں باہمی رضامندی کو شرط قرار دیا گیا ہے۔ اور ظاہر ہے کہ مالی معاملات میں باہمی رضامندی اسی وقت معلوم ہو سکتی ہے جب معاملہ بالکل واضح ہو، اس میں کسی قسم کا دھوکہ فریب اور جعل سازی نہ ہو، صاف ستھرا اور بے غبار معاملہ ہو، کسی قسم کا اس میں اشتباہ نہ ہو، نہ وہ کسی لڑائی جھگڑے کا ذریعہ بنے۔

شفاف معاملے کی قرآنی مثال

حضرت موسی علیہ السلام اور حضرت شعیب علیہ السلام کے درمیان ملازمت کا جو معاہدہ ہوا وہ بالکل واضح اور بے غبار ہے، جسے قرآن کریم نے سورہ قصص میں نقل کیا ہے۔ حضرت شعیب علیہ السلام نے حضرت موسی علیہ السلام سے فرمایا:

{إِنِّي أُرِيدُ أَنْ أُنْكِحَكَ إِحْدَى ابْنَتَيَّ هَاتَيْنِ عَلَى أَنْ تَأْجُرَنِي ثَمَانِيَ حِجَجٍ فَإِنْ أَتْمَمْتَ عَشْرًا فَمِنْ عِنْدِكَ وَمَا أُرِيدُ أَنْ أَشُقَّ عَلَيْكَ سَتَجِدُنِي إِنْ شَاءَ اللَّهُ مِنَ الصَّالِحِينَ}[2]

"میں چاہتا ہوں کہ اپنی ان دو لڑکیوں میں سے ایک سے تمہارا نکاح کردوں۔ بشر طیکہ تم آٹھ سال تک اجرت پر میرے پاس کام (ملازمت) کرو، پھر اگر تم دس سال پورے کردو تو یہ تمہارا اپنا فیصلہ ہوگا، اور میرا کوئی ارادہ نہیں ہے کہ تم پر مشقت ڈالوں، ان شاء اللہ تم مجھے ان لوگوں میں سے پاؤگے جو بھلائی کا معاملہ کرتے ہیں۔"

موسیٰ علیہ السلام نے حضرت شعیب علیہ السلام کو واضح جواب دیا اور فرمایا:

{قَالَ ذَلِكَ بَيْنِي وَبَيْنَكَ أَيَّمَا الْأَجَلَيْنِ قَضَيْتُ فَلَا عُدْوَانَ عَلَيَّ وَاللَّهُ عَلَى مَا نَقُولُ وَكِيلٌ}[3]

"یہ بات میرے اور آپ کے درمیان طے ہوگئی۔ دونوں مدتوں میں سے جو بھی میں پوری کردوں، تو مجھ پر کوئی زیادتی نہ ہوگی، اور جو بات ہم کر رہے ہیں، اللہ اس کا رکھوالا ہے۔"

جس طرح حضرت موسیٰ علیہ السلام اور حضرت شعیب علیہ السلام نے اپنے معاملے میں کوئی ابہام نہیں چھوڑا بلکہ بالکل واضح معاملہ کیا ہے اسی طرح اسلام تمام مالی معاملات اور تجارت کے بے غبار اور واضح ہونے پر زور دیتا ہے، تاکہ تجارت میں باہمی رضامندی کا عنصر جسے قرآن کریم نے شرط قرار دیا ہے مفقود نہ ہو۔

ناپ تول میں کمی بیشی کے ذریعے دھوکہ دہی

قرآن کریم نے اصولی طور پر جب یہ بات واضح کردی کہ باطل یعنی ناحق طریقے سے کسی کا مال نہ لیا جائے تو اب مال حاصل کرنے کے باطل طریقے کون سے ہیں؟ تو اس میں وہ تمام طریقے جن میں حقیقی باہمی رضامندی موجود نہ ہو باطل طریقوں میں داخل ہیں۔ ان باطل طریقوں میں سے ایک طریقہ کیل و وزن یعنی ناپ تول میں کمی بیشی کے ذریعے دھوکہ دے کر دوسرے کا مال بٹورنے کا بھی ہے، جس کا ذکر قرآن کریم میں بڑی تفصیل کے ساتھ آیا ہے، اور اس بات پر بہت زور دیا گیا ہے کہ کیل یا وزن کے پیمانے میں گڑبڑ کرکے دھوکہ دہی اور جعل سازی کا ارتکاب نہ کیا جائے بلکہ پورا پورا ناپ یا تول کردیا جائے۔ چنانچہ قرآن کریم میں چار جگہ تاکید کے ساتھ اس کا حکم دیا گیا ہے۔ پہلی جگہ سورہ اعراف میں اللہ تعالیٰ نے حضرت شعیبؑ کا یہ قول نقل کیا ہے جو انہوں نے اپنی قوم سے کہا:

{يَاقَوْمِ اعْبُدُوا اللَّهَ مَا لَكُمْ مِنْ إِلَهٍ غَيْرُهُ قَدْ جَاءَتْكُمْ بَيِّنَةٌ مِنْ رَبِّكُمْ فَأَوْفُوا الْكَيْلَ وَالْمِيزَانَ وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ وَلَا تُفْسِدُوا فِي الْأَرْضِ بَعْدَ إِصْلَاحِهَا ذَلِكُمْ خَيْرٌ لَكُمْ إِنْ كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ}[4]

"اے میری قوم کے لوگو! اللہ کی عبادت کرو۔ اس کے سوا تمہارا کوئی معبود نہیں ہے۔ تمہارے پاس تمہارے پروردگار کی طرف سے ایک روشن دلیل آچکی ہے۔ لہٰذا ناپ تول پورا پورا کیا کرو۔ اور جو چیزیں لوگوں کی ملکیت میں ہیں ان میں ان کی حق تلفی نہ کرو۔ اور زمین میں اس کی اصلاح کے بعد فساد برپا نہ کرو۔"

دوسری جگہ سورہ ہود میں بھی یہی بات ان الفاظ کے ساتھ مذکور ہے:

{يَاقَوْمِ اعْبُدُوا اللَّهَ مَا لَكُمْ مِنْ إِلَهٍ غَيْرُهُ وَلَا تَنْقُصُوا الْمِكْيَالَ وَالْمِيزَانَ إِنِّي أَرَاكُمْ بِخَيْرٍ وَإِنِّي أَخَافُ

عَلَيْكُمْ عَذَابَ يَوْمٍ مُحِيطٍ، وَيَاقَوْمِ أَوْفُوا الْمِكْيَالَ وَالْمِيزَانَ بِالْقِسْطِ وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ وَلَا تَعْثَوْا فِي الْأَرْضِ مُفْسِدِينَ} [5]

"میری قوم! اللہ کی عبادت کرو، اس کے سوا تمہارا کوئی معبود نہیں ہے۔ اور ناپ تول میں کمی مت کیا کرو۔ میں دیکھ رہا ہوں کہ تم لوگ خوشحال ہو۔ اور مجھے تم پر ایک ایسے دن کے عذاب کا خوف ہے جو تمہیں چاروں طرف سے گھیر لے گا۔ اور اے میری قوم کے لوگو! ناپ تول پورا پورا کیا کرو، اور لوگوں کو ان کی چیزیں گھٹا کر نہ دیا کرو۔ اور زمین میں فساد پھیلاتے مت پھرو۔"

تیسری جگہ سورۃ الشعراء میں اسی بات کی تاکید کی گئی ہے:

{أَوْفُوا الْكَيْلَ وَلَا تَكُونُوا مِنَ الْمُخْسِرِينَ۔ وَزِنُوا بِالْقِسْطَاسِ الْمُسْتَقِيمِ۔ وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ وَلَا تَعْثَوْا فِي الْأَرْضِ مُفْسِدِينَ} [6]

"پورا پورا ناپ دیا کرو، اور ان لوگوں میں سے نہ بنو جو دوسروں کو گھاٹے میں ڈالتے ہیں۔ اور سیدھی ترازو سے تولا کرو۔ اور لوگوں کو ان کی چیزیں گھٹا کر نہ دیا کرو، اور زمین میں فساد مچاتے مت پھرو۔"

چوتھی جگہ سورہ رحمن میں اس کی تاکید کی گئی ہے:

{وَالسَّمَاءَ رَفَعَهَا وَوَضَعَ الْمِيزَانَ o أَلَّا تَطْغَوْا فِي الْمِيزَانِ o وَأَقِيمُوا الْوَزْنَ بِالْقِسْطِ وَلَا تُخْسِرُوا الْمِيزَانَ} [7]

"اور آسمان کو اسی نے بلند کیا ہے اور اسی نے ترازو قائم کی ہے۔ کہ تم تولنے میں ظلم نہ کرو۔ اور انصاف کے ساتھ وزن کو ٹھیک رکھو، اور تول میں کمی نہ کرو۔"

پھر یہ کہ ناپ تول پورا کرنے کا صرف حکم ہی نہیں دیا گیا بلکہ ایسا کرنے والوں کے لیے سخت وعید بھی بیان کی گئی ہے، چنانچہ قرآن کریم میں ہے:

{وَيْلٌ لِلْمُطَفِّفِينَ۔ الَّذِينَ إِذَا اكْتَالُوا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ۔ وَإِذَا كَالُوهُمْ أَوْ وَزَنُوهُمْ يُخْسِرُونَ} [8]

"بڑی خرابی ہے ناپ تول میں کمی کرنے والوں کی، جن کا حال یہ ہے کہ جب وہ لوگوں سے خود کوئی چیز ناپ کر لیتے ہیں تو پوری پوری لیتے ہیں، اور جب وہ کسی کو ناپ کر یا تول کر دیتے ہیں تو گھٹا کر دیتے ہیں۔"

یہ وعید صرف ناپ تول ہی سے متعلق نہیں ہے، بلکہ ہر قسم کے حقوق میں کوتاہی کو شامل ہے، ناپ تول میں کمی کرنا ناحق طریقے سے دوسرے کا مال کھانے کی ایک صورت ہے جس کو شعیب علیہ السلام کی قوم نے بطور خاص وسیع پیمانے پر اختیار کر رکھا تھا۔ مگر باطل طریقے سے مال کمانے کی یہ صورت عموماً دھوکہ دہی اور خیانت پر مبنی ہوتی ہے اور بظاہر حضرت شعیب علیہ السلام کی قوم بھی ناپ تول میں کمی کا یہ عمل دھوکہ دہی سے ہی کرتی ہو گی، یعنی گاہک تو یہ سمجھ رہا ہوتا تھا کہ وہ پورا لے رہا ہے مگر وہ اس میں دھوکے سے کمی کر دیتے تھے۔ اس لیے اسلام نے تجارت میں دھوکہ دہی اور خیانت کی جڑ ہی کاٹ دی ہے اور مسلمانوں کو تجارت میں صدق

وامانت اختیار کرنے کا حکم دیا گیا ہے۔ جھوٹ، غلط بیانی، دھوکہ دہی، عیب چھپانا اور ملاوٹ وغیرہ جیسی خطرناک برائیوں سے نہ صرف بچنے کی تاکید کی گئی ہے بلکہ ان کا ارتکاب کرنے کی صورت میں آخرت کے عذاب سے ڈرایا گیا ہے اور دنیا میں اسپر شرعی اثرات بھی مرتب کیے گئے ہیں۔

تجارت میں صدق وامانت کی فضیلت

رسول اللہ ﷺ نے تجارت میں صدق وامانت اختیار کرنے والوں کی بڑی فضیلت بیان فرمائی ہے، حدیث میں ہے:

{التاجر الصدوق الأمين مع النبيين والصديقين والشهداء}[9]

"وہ تاجر جو تجارت میں صدق وامانت کا اہتمام کرتا ہے وہ (قیامت کے دن) ابنیاء، صدیقین اور شہداء کے ساتھ ہوگا۔"

ایک دوسری حدیث میں ہے:

{البيعان بالخيار ما لم يتفرقا أو قال حتى يتفرقا فإن صدقا وبينا بورك لهما في بيعهما وإن كتما وكذبا محقت بركة بيعهما}[10]

"خرید وفروخت کا معاملہ کرنے والوں کے پاس اختیار ہوتا ہے جب تک وہ ایک دوسرے سے جدا نہ ہوئے ہوں، اگر وہ معاملہ کرنے میں سچائی اختیار کریں اور چیز کی حقیقت صاف صاف بتادیں تو ان کے سودے میں برکت ڈال دی جاتی ہے اور اگر وہ حقیقت کو چھپالیں اور غلط بیانی کا ارتکاب کریں تو ان کے سودے کی برکت مٹادی جاتی ہے۔"

حدیث کی روشنی میں اکل بالباطل اور دھوکہ دہی کی ممانعت

جو شخص تجارت میں سچائی اور امانت کو چھوڑ کر غلط بیانی کرے اور دھوکے سے اپنا مال فروخت کرے تو حدیث میں اس کے بارے میں سخت وعید آئی ہے، چنانچہ ایک مرتبہ سرکارِ دوعالم صلی اللہ علیہ وسلم نے مارکیٹ کا وزٹ کیا اور ایک تاجر کے پاس تشریف لے گئے جو غلے کی ایک ڈھیری فروخت کر رہا تھا، غلہ اوپر سے خشک اور صاف ستھرا نظر آرہا تھا، آپ علیہ السلام نے اپنا مبارک ہاتھ اس غلے میں ڈالا تو وہ اندر سے گیلا نکلا۔ آپ علیہ السلام نے ان سے پوچھا کہ یہ کیا معاملہ ہے کہ نیچے والا غلہ گیلا ہے اور اوپر والا خشک ہے، اس نے جواب دیا کہ یارسول اللہ! اس پر بارش پڑ گئی تھی، اس وجہ سے گیلا ہو گیا۔ اس پر آپ علیہ السلام نے فرمایا کہ پھر تو نے اس غلے کو اوپر کیوں نہیں رکھا، تاکہ لوگوں کو غلے کے گیلا ہونے کا واضح پتہ چلے۔ پھر آپ علیہ السلام نے فرمایا:

{من غش فليس منا}[11]

"جو شخص (معاملات میں) دھوکہ دے وہ ہم میں سے نہیں ہے یعنی ہم مسلمانوں کی جماعت میں سے نہیں ہے۔"

ایک اور روایت میں یہ الفاظ مروی ہیں:

{من غش فليس مني}[12]

"جو شخص دھوکہ دہی کرے وہ میری سنت اور میرے طریقے پر نہیں، اس لیے اس سے میرا کوئی تعلق نہیں۔"

دھوکہ دہی کی غرض سے جانور کا دودھ نہ نکالنا

اسی طرح عرب میں یہ رواج تھا کہ جب دودھ دینے والی بکری یا اونٹنی کو فروخت کرنے کے لیے مارکیٹ میں لانا ہوتا تو ایک آدھ دن پہلے ہی اس کا دودھ نکالنا چھوڑ دیتے تھے، تاکہ اس کے تھنوں میں دودھ جمع ہو جائے اور گاہک جب اس کو دیکھے تو وہ یہ سمجھے کہ یہ بکری یا اونٹنی بہت دودھ دینے والی ہے۔ یہ گاہک کو عملاً دھوکہ دینے کی ایک شکل تھی جو اس زمانے میں رائج تھی اور افسوس کے ساتھ یہ کہنا پڑتا ہے کہ آج بھی یہ صورت پہلے سے زیادہ شد و مد کے ساتھ رائج ہے۔اس دھوکہ سے روکنے کیلئے رسول اللہ ﷺ نے فرمایا:

{لا تصروا الإبل والغنم فمن ابتاعها بعد فإنه بخير النظرين بعد أن يحتلبها إن شاء أمسك وإن شاء ردها وصاع تمر}[13]

''اونٹنیوں اور بکریوں میں تصریہ نہ کرو، یعنی پہلے سے ان کا دودھ دوہنا مت چھوڑو، جو شخص ایسا جانور خرید لے اور پہلی دفعہ دودھ دوہنے کے بعد آیندہ دودھ کم نکلے تو اسے دو اختیار ہیں: چاہے تو یہی جانور اپنے پاس رکھ لے اور چاہے تو یہ جانور واپس کر دے اور جو دودھ نکالا گیا ہے اس کے بدلے میں ایک صاع چھوہارے دے دے۔''

تجارت میں دھوکہ دہی سے متعلق غلط فہمی کا ازالہ

اس حدیث سے یہ بات بھی واضح طور پر معلوم ہو گئی کہ دھوکہ دینا نہ صرف یہ کہ شرعاً ناجائز اور حرام ہے، بلکہ دھوکہ دینے کی صورت میں اس پر شرعی احکام بھی مرتب ہوتے ہیں، جیسا کہ اس حدیث میں دھوکہ کھانے والے کو عقد فسخ کرنے کا اختیار دیا گیا ہے۔ عموماً ہمارے معاشرے میں یہ سمجھا جاتا ہے کہ معاملات میں غش یعنی دھوکہ دہی، جعل سازی اور خیانت بس ایک گناہ ہے اور آخرت میں اس پر گرفت ہے، مگر دنیا میں اس پر کیا شرعی اثرات مرتب ہوتے ہیں؟ عموما اس کی طرف کوئی توجہ نہیں ہوتی اور نہ ہی اس کا لوگوں کو علم ہوتا ہے، جس کا لازمی نتیجہ یہ ہوتا ہے کہ دھوکہ دینے والا صرف توبہ واستغفار پر اکتفاء کرتا ہے اور دھوکہ کھانے والا اس کو اپنی قسمت اور مقدر کا فیصلہ سمجھتا ہے اور آخرت میں انصاف کی امید لگا کر دل کو تسلی دیتا ہے حالانکہ یہاں معاملہ صرف آخرت کا نہیں ہے، بلکہ شریعت مطہرہ نے دنیا میں بھی اس طرح کے معاملات کا بہترین حل پیش کر کے فریقین کو اس پر عمل درآمد کا پابند بنایا ہے۔

تجارت میں اسلامی تعلیمات سے مسلمانوں کی لاپرواہی

مذکورہ بالا قرآنی آیات اور احادیث یہ بات واضح کرنے کے لیے کافی اور وافی ہیں کہ اسلام نے تجارت میں صدق وصفائی، امانت، دیانت کی کتنی اہمیت بیان کی ہے، جھوٹ، غلط بیانی، دھوکہ دہی، ملاوٹ وغیرہ جیسی تمام برائیوں سے کتنی شدت کے ساتھ منع کیا گیا ہے۔ مگر افسوس ناک صورتحال یہ ہے کہ اسلام نے تجارت میں جتنا زور ان اعلی اخلاق کو اپنانے پر دیا ہے ہم اتنا ہی اس معاملے میں غافل ہیں، اسلام نے جن برائیوں سے بڑی شدت کے ساتھ منع کیا ہے ہم بے فکری کے ساتھ ان میں مبتلا ہیں۔آج غیر مسلموں نے محض اپنا کاروبار بڑھانے اور دنیا کے نقصان سے بچنے کے لیے تجارت میں ان اعلی اخلاق واوصاف کو اختیار کر لیا ہے جن کا اسلام نے

ہمیں حکم دیا ہے، یہی وجہ ہے کہ دنیا کی تجارت پر غیر مسلم چھا گئے ہیں اور مسلمان ان سے پیچھے رہ گئے۔

آج عالمی سطح پر تجارت کے میدان میں مسلمان تاجروں کا کردار وہ نہیں رہا جو قرونِ اولی میں تھا، جن کے کردار کو دیکھ کر لوگ دائرہ اسلام میں داخل ہو جاتے تھے۔ برِ صغیر پاک وہند میں اسلام انہی نیک دل اور سچے کردار کے مالک تاجروں کی بدولت پھیلنا شروع ہوا اور رفتہ رفتہ پورے برصغیر میں اسلام لوگوں کے دلوں میں گھر کر گیا اور خطے کا پسندیدہ ترین مذہب شمار ہونے لگا۔ جب کہ آج مسلمان تاجروں کے بارے میں عمومی تاثر یہ ہے کہ یہ جھوٹ اور دھوکہ دہی سے نہیں چوکتے، جس کی وجہ سے بہت سے لوگ مسلمانوں کے ساتھ معاملات کرنے سے کتراتے ہیں۔ اس کی وجہ صرف یہی ہے کہ اسلام نے معاملات کیلئے ہمیں جن زریں اصولوں کا سبق دیا ہے وہ ہم نے نہ صرف یہ کہ بھلا دیا ہے بلکہ بہت سے سادہ لوح مسلمان یہ سمجھتے ہیں کہ معاملات میں ہم آزاد ہیں، اسلام صرف عقائد اور چند عبادات تک محدود ہے، حالانکہ اسلام تو ایک مکمل ضابطۂ حیات ہے، زندگی کا کوئی پہلو اس سے خارج نہیں ہے۔

اس وقت مسلمانوں پر جدت پسندی اور روشن خیالی کا جو بھوت سوار ہے وہ معاملات میں اسلامی تعلیمات پر عمل کرنے میں سب سے بڑی رکاوٹ ہے۔ ہمارے یہ نادان مسلمان بھائی یہ سمجھتے ہیں کہ یورپ کی ظاہری ترقی کا راز اسلام سے دوری ہے۔ وہ معاملات میں اسلامی تعلیمات پر عمل کرنے کو ترقی کی راہ میں رکاوٹ سمجھتے ہیں، اسلامی تعلیمات سے اس غفلت ولاپرواہی کے نتیجے میں ہم معاملات کے میدان میں دنیا کی دیگر اقوام سے بہت پیچھے رہ گئے ہیں۔

ان حالات میں اس بات کی اشد ضرورت ہے کہ ہم معاملات سے متعلق اسلامی تعلیمات اور قیمتی ہدایات کو صحیح معنوں میں سمجھیں، ان پر پورا پورا عمل کریں اور معاشرے میں ان کو عام کریں، تاکہ دنیا کے سامنے اسلام کی عادلانہ معاشی تعلیمات اپنی تمام تر خوبیوں کے ساتھ نکھر کر سامنے آجائیں اور بنی نوع انسان ان ابدی معاشی تعلیمات سے مستفید ہو سکے۔

دھوکہ دہی اور جعل سازی پر احکام شرعیہ دنیویہ کا ترتب

قرآن کریم نے اکل بالباطل کی ممانعت کرتے ہوئے تجارت میں باہمی رضامندی کو چونکہ شرط قرار دیا ہے تو وہ اعمال جو اس رضامندی کو ختم کر دیتے ہیں اسلام نے ان کو باطل طریقوں میں شمار کیا ہے اور یہ باطل طریقے بہت سارے ہیں، جن کی تفصیل کا یہاں موقع نہیں، ہم ان میں سے ایک طریقہ غش یعنی دھوکہ دہی اور جعل سازی پر مرتب ہونے والے احکام کا خلاصہ بیان کرتے ہیں۔

اگر متعاقدین میں سے کوئی ایک دوسرے کو دھوکہ دے تو اسے عربی میں تغریر یا تدلیس کہتے ہیں اور غش کا لفظ ان دونوں کو جامع ہے۔ عام طور پر اکثر فقہاء کی اصطلاح میں اگر دھوکہ دہی زبانی ہو تو اسے تغریر اور اگر عملی ہو تو اسے تدلیس کہا جاتا ہے۔

تغریر یعنی زبانی دھوکہ دہی اور اس کی اقسام

اگر متعاقدین (بائع و مشتری) میں سے کوئی ایک عقد کے وقت ایسی بات کرتا ہے جو حقیقت کے خلاف ہے، مگر دوسرا شخص اس کو صحیح سمجھ کر عقد پر رضامند ہو جاتا ہے اور عقد کر لیتا ہے، مگر عقد کے بعد اس کا جھوٹ ہونا بالکل واضح ہو جائے تو فقہی اصطلاح

میں یہ تغریر ہے، یہ تقریباوہی لفظ ہے جسے انگریزی میں تمویہ (ملمع سازی)[misrepresentation] کہا جاتا ہے۔

خرید وفروخت میں تغریر یعنی زبانی دھوکہ دہی کی تین اقسام ہیں:

پہلی قسم: مبیع کی جنس بیان کرنے میں دھوکہ دہی

اس کی صورت یہ ہو سکتی ہے کہ زیور بیچنے والا گاہک سے یہ کہے کہ یہ سونے کا زیور ہے، وہ اس پر اعتماد کر کے خرید لے، عقد کے بعد پتہ چلے کہ یہ تو چاندی کا زیور ہے جس پر سونے کا پانی چڑھایا گیا ہے۔

اسی طرح انڈے بیچنے والا یہ کہہ کر انڈے بیچے کہ یہ مرغی کے انڈے ہیں اور عقد کے بعد پتہ چلے کہ وہ کچھوے یا بطخ کے انڈے ہیں۔ تو یہاں مبیع حقیقت میں کچھ اور ہے اور بائع کی غلط بیانی کی وجہ سے دوسرا شخص کسی اور چیز کو مبیع سمجھ رہا ہے تو یہ جنسِ مبیع میں دھوکہ دہی ہے۔

جنسِ مبیع میں تغریر یعنی زبانی دھوکہ دہی کا حکم

ایسی بیع شرعا بالکل باطل ہے، یعنی منعقد ہی نہیں ہوتی، نہ خریدنے والا مبیع کا مالک بنتا ہے، نہ بیچنے والا ثمن کا مالک بنتا ہے، دونوں پر شرعا لازم ہے کہ وہ ایک دوسرے کی چیز واپس کریں۔ چنانچہ مشہور حنفی فقیہ محقق ابن الہمام فتح القدیر میں فرماتے ہیں:

{(قوله ومن اشترى إلى آخره)إذا اشترى هذه الجارية فظهرت غلاما فالبيع باطل لعدم المبيع}[14]

"جب کوئی شخص غلام کو باندی کہہ کر کے فروخت کردے اور مشتری باندی سمجھ کر خرید لے اور عقد کے بعد پتہ چلے کہ وہ تو لڑکا یعنی غلام ہے نہ کہ باندی، تو ایسی صورت میں بیع شرعا باطل ہے، کیونکہ مبیع تو موجود ہی نہیں۔"

دوسری قسم: مبیع کا وصف بیان کرنے میں دھوکہ دہی

وصف میں دھوکہ دہی سے مراد: چیز کی اصل حقیقت تو وہی ہو جو بیچنے والا بتا رہا ہے، مگر وہ اس کے جو اوصاف بیان کر رہا ہے ان میں غلط بیانی کر رہا ہے اور گاہک کو دھوکہ دے رہا ہے۔ جیسے گاڑی فروخت کرنے والا یہ کہے کہ یہ نئی ہے، استعمال شدہ نہیں ہے، بعد میں پتہ چلے کہ گاڑی پرانی ہے، مگر اس کو رنگ روغن کر کے اور دھلائی کر کے گاہک کو دھوکہ دیا گیا اور نئی کہہ کر فروخت کیا گیا۔

یا اسی طرح مبیع کے بارے میں بائع یہ دعوی کرے کہ یہ فلاں ملک کی بنی ہوئی ہے، اسے وہیں سے امپورٹ کیا گیا ہے، پھر بعد میں پتہ چلے کہ وہ اس ملک سے امپورٹ شدہ نہیں بلکہ اس کی کاپی ہے جو مقامی طور پر تیار کی گئی ہے۔

اسی طرح اگر مبیع پر کارڈ لگا دیا گیا جس پر لکھا ہوا ہے کہ یہ جاپانی ہے(Made in Japan)اور بعد میں پتہ چلا کہ یہ تو ملکی مصنوعات میں سے ہے یا اس پر جھوٹی تجارتی علامت (مارکہ Trade Marka)لگا دی گئی ہے۔ تو ان سب صورتوں میں شرعا وصف میں غلط بیانی اور دھوکہ شمار ہوگا۔ کیونکہ یہاں بائع کا دعوی یہ ہوتا ہے کہ یہ مبیع فلاں متعین وصف کے ساتھ متصف ہے اور اس بنیاد پر مشتری کی رضامندی مبیع میں اسی وصف کے موجود ہونے کی شرط کے ساتھ ہوتی ہے، اگر وہ شرط موجود نہ ہو تو اس کی رضامندی

بھی مفقود ہو جاتی ہے۔

وصف میں غلط بیانی اور دھوکہ دہی کا حکم

اگر عقد میں کسی وصف کی شرط لگائی گئی اور بعد میں پتہ چلے کہ وہ وصف مبیع میں موجود نہیں، بائع نے غلط بیانی اور دھوکے کا ارتکاب کیا ہے تو اس صورت میں ائمہ اربعہ اس بات پر متفق ہیں کہ مشتری کو عقد فسخ کرنے کا اختیار ملتا ہے، اگرچہ اسکی تطبیق میں کچھ جزوی اختلاف ہے، مگر اصولی طور پر اس خیار کے ثبوت پر چاروں فقہاء متفق ہیں۔[15]

پھر فقہاءِ احناف کے نزدیک اس کی تفصیل یہ ہے کہ مشتری اس اختیار کی بنیاد پر چاہے تو عقد کو نافذ کر دے یعنی بغیر وصف کے طے شدہ پوری قیمت کے بدلے میں مبیع کو اپنے پاس رکھ لے یا پھر عقد کو فسخ کر دے۔ تاہم اسے اس بات کا اختیار حاصل نہیں کہ مبیع اپنے پاس روک لے اور بائع سے قیمت میں کمی کا یک طرفہ مطالبہ کرے۔ چنانچہ صاحبِ ہدایہ فرماتے ہیں:

{ومن باع عبدا على أنه خباز أو كاتب وكان بخلافه فالمشتري بالخيار إن شاء أخذه بجميع الثمن وإن شاء ترك؛ لأن هذا وصف مرغوب فيه فيستحق في العقد بالشرط، ثم فواته يوجب التخيير؛ لأنه ما رضي به دونه}[16]

وصف فوت ہونے کی وجہ سے ملنے والے خیار کا نام

مبیع کا وصف فوت ہونے کی وجہ سے مشتری کو جو اختیار ملتا ہے اس کو خیار فواتِ الوصف یا خیارُ الوصفِ المشروط کہا جاتا ہے، کبھی مختصر کر کے اسے خیارُ الخلف کا نام بھی دیا جاتا ہے، نیز اسے خیارُ تخلفِ الصفۃ بھی کہا جاتا ہے اور بعض مصنفین اسے خیارِ وصف کا نام بھی دیتے ہیں۔[17]

خیارُ فواتِ الوصف کی شرائط

یہ خیار ملنے کے لیے درج ذیل شرائط کا موجود ہونا لازمی ہے:

(۱) وصف عقد میں مشروط ہو۔ اگر کوئی وصف عقد میں صراحتاً مشروط ہو تو مشتری کو یقینی طور پر اختیار ملے گا۔ اور اگر وصف عقد میں صراحتاً تو مشروط نہ ہو، مگر خارجی قرائن سے اس کا شرط ہونا سمجھ میں آتا ہو تو ایسی صورت میں دلالتِ حال کی وجہ سے اس کی حیثیت شرعاً وہی ہونی چاہئے جو صراحتاً مشروط وصف کی ہوتی ہے، جیسے قربانی کے دنوں میں قربانی کے جانوروں کے لیے مخصوص منڈیاں لگتی ہیں، اگر کوئی شخص اس منڈی سے جانور خریدتا ہے تو اس میں خود بخود اس وصف کی شرط ملحوظ ہوتی ہے کہ جانور قربانی کے قابل ہونا چاہیے، لہذا اگر جانور خریدنے کے بعد پتہ چلے کہ عمر کم ہونے کی وجہ سے اس کی قربانی نہیں ہو سکتی تو مشتری کو اختیار ملنا چاہیے، اگرچہ اس جانور میں کسی قسم کا کوئی عیب نہ ہو۔

(۲) وصفِ مشروط ایسا ہو جس کا کوئی صحیح مقصد ہو، فضول اور بے فائدہ قسم کا وصف نہ ہو۔ ورنہ تو وہ وصف مشروط ہونے کے باوجود لغو ہو جائے گا اور مشتری کو فسخ کا اختیار نہیں ملے گا۔[18]

(۳) وصف ایسا ہو جو شرعا جائز اور معتبر ہو۔ اگر ایسے وصف کی شرط لگائی گئی ہو جو شرعا ناجائز اور غیر معتبر ہو تو ایسے وصف کے موجود نہ ہونے کے باوجود بھی مشتری کو اختیار نہیں ملے گا۔ جیسے باندی کی بیع میں یہ شرط لگادی جائے کہ وہ گانا گانے والی ہو اور عقد کے بعد پتہ چلے کہ وہ اس فن سے بالکل ناواقف ہے تو مشتری کو کوئی اختیار نہیں ملے گا۔ کیونکہ یہ وصف شرعا غیر معتبر ہے۔

(۴) وہ وصف ایسا نہ ہو جس میں غرر ہو، یعنی وصف کے موجود ہونے یا نہ ہونے کا فیصلہ کرنا ہی مشکل ہو۔ جیسے بکری کی بیع میں یہ شرط لگانا کہ وہ ہر روز اتنے کلو دودھ دے گی۔ یہ ایسے وصف کی شرط ہے جس میں غرر ہے، کیونکہ مستقبل کے بارے میں یقین کے ساتھ یہ کہنا کہ وہ اتنا دودھ دے گی بہت مشکل ہے۔ ہاں اجمالی طور پر یہ شرط لگائی جاسکتی ہے کہ وہ بہت دودھ دینے والی ہے۔

اس کے برخلاف اگر وہ وصف ایسا ہو جس میں غرر نہ ہو اور اس کے ہونے یا نہ ہونے کو بآسانی معلوم کیا جاسکتا ہو تو ایسے وصف کے نہ ہونے کی صورت میں مشتری کو اختیار ملے گا، جیسے مشتری اس شرط پر گاڑی خریدے کہ یہ ایک لٹر پٹرول میں پندرہ کلو میٹر سفر کرتی ہے اور بعد میں پتہ چلے کہ وہ دس کلو میٹر کرتی ہے تو مشتری کو اختیار ملے گا۔[19]

خیار وصف کی صورت میں اگر مبیع کو رد کرنا متعذر ہو

متعاقدین کی طرف سے مبیع میں طے شدہ وصف موجود نہیں ہے، جس کی بناء پر اسے خیارِ وصف ملنا چاہیے، مگر صورت حال یہ پیدا ہو گئی ہے کہ اب مبیع کو واپس کرنا ناممکن ہو گیا، مثلا اس شرط پر گاڑی خریدی کہ وہ نئی ہے۔ استعمال کے بعد پتہ چل گیا کہ وہ گاڑی پرانی اور استعمال شدہ ہے، بائع نے دھوکہ دہی کے ذریعے نئی کہہ کر فروخت کردی تھی اور بائع نے اس کا اقرار بھی کر لیا تو اس کا اصل حکم تو یہی ہے کہ مشتری کو واپس کرنے کا اختیار ملے گا، مگر ابھی واپس کرنے جارہا تھا کہ راستے میں گاڑی چوری ہو گئی اور واپس ملنے کی کوئی امید نہیں یا جلادی گئی تو ظاہر ہے کہ اب مبیع کو واپس کرنا تو ناممکن ہے۔ لہذا اب مشتری کو دونوں گاڑیوں کی قیمت میں جو فرق ہے وہ واپس ملے گا۔ یعنی نئی گاڑی اور اس جیسی پرانی گاڑی دونوں کی قیمت لگائی جائے گی اور دونوں کی قیمت کے درمیان جو فرق ہوگا وہ مشتری کو واپس کیا جائے گا۔ چناچہ محقق ابن الہمام فتح القدیر میں فرماتے ہیں:

{وامتنع الرد بسبب من الأسباب رجع المشتري على البائع بحصته من الثمن بأن يقوم العبد كاتبا وغير كاتب فيرجع بالتفاوت.وعن أبي حنيفة لا يرجع بشيء؛ لأن ثبوت الخيار للمشتري بالشرط لا بالعقد، وتعذر الرد في خيار الشرط لا يوجب الرجوع على البائع فكذا هذا، والصحيح ما في ظاهر الرواية، وبه قال الشافعي؛ لأن البائع عجز عن تسليمه وصف السلامة كما في العيب}[20]

خیار فوات الوصف اور خیارِ عیب میں فرق

یہاں یہ بات بھی واضح رہنی چاہیے کہ عقد میں وصفِ مشروط نہ ہونے کی وجہ سے جو اختیار ملتا ہے یہ خیارِ عیب نہیں ہے بلکہ الگ سے ایک مستقل خیار ہے۔ اوران دونوں خیاروں میں دو فرق بالکل واضح ہیں:

(۱) خیارِ عیب کے لیے عقد میں مشروط ہونا ضروری نہیں، یہ اختیار مشتری کو حکمِ شرع کی وجہ سے ملتا ہے۔ چنانچہ اگر

متعاقدین کے درمیان مبیع میں عیب نہ ہونے کی شرط طے نہ ہوئی ہو تو تب بھی اسے اختیار ملتا ہے۔ برخلاف خیارِ فواتِ الوصف کے کہ یہ تب ملتا ہے جب عقد میں وہ وصف مشروط ہو۔

(۲) خیارِ عیب اس وقت ملتا ہے جب مبیع میں کوئی ایسا عیب ہو جو تاجروں کے عرف میں عیب شمار کیا جاتا ہو، برخلاف خیار فوات الوصف کے کہ یہ وصفِ مشروط موجود نہ ہونے کی وجہ سے ملتا ہے، اگرچہ اس وصف کے موجود نہ ہونے سے تاجروں کے عرف میں مبیع عیب دار شمار نہ ہوتی ہو۔

تیسری قسم مبیع کی قیمت بیان کرنے میں دھوکہ دہی

مبیع کی قیمت بیان کرنے میں دھوکہ دہی کی دو صورتیں ہیں:

(۱) بائع قیمتِ خرید بتانے میں دھوکہ اور غلط بیانی کا ارتکاب کرے۔

(۲) بائع یا مشتری بازاری قیمت بیان کرنے میں دھوکہ دہی کا ارتکاب کریں۔

پہلی صورت یعنی قیمتِ خرید بتانے میں دھوکہ دہی کی پھر دو صورتیں ہیں:

(۱) بیوعُ الامانہ یعنی امانت پر مبنی بیوع میں دھوکہ دہی

بیوع الامانہ سے مراد بیع مرابحہ اور بیع تولیہ ہیں، بیع مرابحہ سے مراد وہ بیع ہے جو ثمنِ اول پر متعین اضافے کے ساتھ کی جاتی ہے۔ مثلاً بائع یہ کہے کہ یہ چیز میں نے پانچ سو میں خریدی ہے یا مجھے پانچ سو میں پڑی ہے اور سو روپے نفع کے ساتھ آپ کو چھ سو میں فروخت کرتا ہوں۔

بیع تولیہ سے مراد وہ بیع ہے جس میں بائع اور مشتری کے درمیان یہ بات طے ہوتی ہے کہ بائع مشتری کو اسی قیمت پر بیچ رہا ہے جس قیمت پر بائع کو وہ چیز پڑی ہے، اس پر کوئی نفع نہیں لے رہا۔

ان دونوں بیوع میں بائع کے لیے مشتری کو ثمنِ اول سچ سچ بتانا لازم ہوتا ہے۔

مرابحہ اور تولیہ میں دھوکہ اور خیانت کا حکم

اگر بیع مرابحہ یا تولیہ میں یہ بات ظاہر ہو جائے کہ بائع نے ثمنِ اول بتانے میں خیانت کی ہے تو اس کی دو صورتیں ہیں:

(۱) یہ خیانت ثمن کے وصف میں ظاہر ہو۔ مثلاً بائع نے ثمن کی مقدار تو صحیح بیان کی، مگر وہ ثمن ادھار پر خریدنے کی وجہ سے مقرر ہوا تھا، مگر بائع نے مشتری کو یہ نہیں بتایا کہ میں نے یہ چیز ادھار خریدی تھی۔

ثمن کے وصف میں خیانت کا حکم

اس صورت میں بیع چاہے مرابحہ ہو یا تولیہ دونوں صورتوں میں اس کا حکم یہ ہے کہ مشتری کو اختیار ملے گا، چاہے تو بیع کو اسی قیمت پر نافذ کر دے اور چاہے تو عقد کو فسخ کر دے۔ اس صورت میں یہ حکم ائمہ اربعہ کے درمیان متفق علیہ ہے۔ چنانچہ علامہ کاسانی

رحمہ اللہ بدائع الصنائع میں فرماتے ہیں:

{(فصل):وأما حكم الخيانة إذا ظهرت.فنقول وبالله التوفيق: إذا ظهرت الخيانة في المرابحة لا يخلو إما أن ظهرت في صفة الثمن وإما أن ظهرت في قدره فإن ظهرت في صفة الثمن بأن اشترى شيئا بنسيئة ثم باعه مرابحة على الثمن الأول ولم يبين أنه اشتراه بنسيئة أو باعه تولية ولم يبين ثم علم المشتري فله الخيار بالإجماع إن شاء أخذه وإن شاء رده} [21]

(۲) یہ خیانت ثمن کی مقدار میں ظاہر ہو، مثلاً بائع نے مشتری سے یہ کہا کہ یہ چیز میں نے سو روپے میں خریدی ہے، بعد میں پتہ چلے کہ اس نے جھوٹ بولا تھا، حقیقت میں اس نے نوے روپے کی خریدی تھی۔

ثمن کی مقدار میں دھوکہ اور خیانت کا حکم

اس صورت کے حکم میں تین قول ہیں:

(۱)امام ابو حنیفہؒ فرماتے ہیں کہ مرابحہ میں مشتری کو اختیار ملے گا، چاہے تو اسی مقررہ قیمت پر بیع کو نافذ کردے اور چاہے تو عقد کو فسخ کردے۔اور بیع تولیہ میں اسے فسخ کا اختیار تو نہیں ملے گا،البتہ ثمنِ اوّل کو بیان کرنے میں جتنی مقدار میں خیانت کی ہے اتنی مقدار ثمن سے کم کردی جائے گی اور باقی ثمن میں عقد لازم ہو جائے گا۔ چنانچہ علامہ کاسانیؒ فرماتے ہیں:

{وإن ظهرت الخيانة في قدر الثمن في المرابحة والتولية بأن قال: اشتريت بعشرة وبعتك بربح ده يازده أو قال: اشتريت بعشرة ووليتك بما توليت، ثم تبين أنه كان اشتراه بتسعة فقد اختلف في حكمه، قال أبو حنيفة عليه الرحمة: المشتري بالخيار في المرابحة إن شاء أخذه بجميع الثمن وإن شاء ترك، وفي التولية لا خيار له لكن يحط قدر الخيانة ويلزم العقد بالثمن الباقي} [22]

(۲) امام ابو یوسف رحمہ اللہ کا قول یہ ہے کہ مرابحہ اور تولیہ دونوں میں مشتری کو عقد فسخ کرنے کا اختیار تو نہیں ملے گا،البتہ ثمن کی جتنی مقدار میں خیانت ظاہر ہوئی ہے اتنی مقدار ثمن سے کم کردی جائے گی، نیز بیع مرابحہ میں ثمن کی جتنی مقدار کم ہوگی اس کے موافق نفع بھی کم کردیا جائے گا۔ بیع تولیہ کی مثال تو واضح ہے۔ مرابحہ میں اس کی مثال یہ ہے کہ بائع نے بیع مرابحہ میں یہ کہا تھا کہ میں نے یہ چیز سو روپے میں خریدی ہے اور ایک سو دس روپے میں آپ کو بیچتا ہوں، دس روپے میرا نفع ہے۔ بعد میں پتہ چلا کہ اس نے وہ چیز نوے روپے میں خریدی تھی تو امام ابو یوسف رحمہ اللہ فرماتے ہیں کہ اب ثمن تو نوے روپے شمار ہوگا۔ جہاں تک نفع کا معاملہ ہے تو چونکہ سو روپے پر وہ دس روپے نفع لے رہا تھا تو اس حساب سے نوے روپے پر نو روپے نفع بنتا ہے تو اس عقدِ مرابحہ میں کل ثمن ننانوے روپے ہوگا۔ چنانچہ بدائع الصنائع میں علامہ کاسانیؒ امام ابو یوسفؒ کا مذہب بیان کرتے ہوئے فرماتے ہیں:

{وقال أبو يوسف: لا خيار له ولكن يحط قدر الخيانة فيهما جميعا، وذلك درهم في التولية، ودرهم في المرابحة، وحصة من الربح، وهو جزء من عشرة أجزاء من درهم} [23]

حنابلہ، سفیانِ ثوری، ابن ابی لیلی اور شوافع کا ایک قول یہی ہے، مالکیہ کا مذہب بھی یہی ہے۔ بیع مرابحہ اور تولیہ کے مقاصد کی

روشنی میں یہی قول راجح معلوم ہوتا ہے۔

(۳) امام محمدؒ فرماتے ہیں کہ بیع مرابحہ اور تولیہ دونوں میں مشتری کو اختیار ملے گا، چاہے تو اسی ثمن پر عقد کو نافذ کر دے اور چاہے تو عقد کو فسخ کر دے۔ علامہ کاسانی رحمہ اللہ نے بدائع الصنائع میں امام محمدؒ کا مذہب ان الفاظ میں بیان کیا ہے:

{وقال محمد رحمه الله له الخيار فيهما جميعا إن شاء أخذه بجميع الثمن وإن شاء رده على البائع}[24]

(۲) بیع مساومہ میں مبیع کی قیمت بیان کرنے میں دھوکہ دہی

بیع مساومہ سے مراد وہ بیع ہے جس میں بائع اور مشتری کے درمیان ہونے والا سودا ثمنِ اوّل پر مبنی نہیں ہوتا، بلکہ بائع اور مشتری آپس میں اتفاقِ رائے سے کوئی بھی ثمن طے کر لیں، قطعِ نظر اس بات سے کہ وہ چیز بائع کو کتنے میں پڑی ہے۔

بیع مساومہ میں دھوکہ دہی سے مراد یہ ہے کہ بائع مشتری کو مطمئن کرنے کے لیے اپنی قیمتِ خرید بتانے میں غلط بیانی کرے، مگر عقد علی الاطلاق ہو، ثمنِ اول کے ساتھ مشروط نہ ہو۔ مثلاً بائع مشتری سے یہ کہے کہ میں نے ہزار روپے میں خریدی ہے، آپ کو بھی ہزار روپے میں فروخت کرتا ہوں، مشتری اس پر اعتماد کر کے ہزار روپے میں خرید لے۔ بعد میں پتہ چلے کہ بائع نے پانچ سو روپے میں خریدی تھی اور گاہک کے سامنے جھوٹ بول دیا کہ میں نے ہزار میں خریدی ہے۔

بیع مساومہ میں مبیع کی قیمت بیان کرنے میں دھوکہ دہی کا حکم

اس کے حکم میں فقہاء کے دو قول ہیں:

(۱) حنفیہ، مالکیہ اور شافعیہ کا مذہب یہ ہے کہ بیع مساومہ میں بائع اگر اپنی قیمتِ خرید بتانے میں غلط بیانی اور جھوٹ کا ارتکاب کرے تو اس میں کوئی شک نہیں کہ یہ بہت بڑا گناہ ہے، مگر اس کی وجہ سے مشتری کو عقد فسخ کرنے کا اختیار نہیں ملتا۔

(۲) حنابلہ کے نزدیک اس صورت میں بھی مشتری کو خیارِ فسخ حاصل ہوگا، یہ حضرات اس کو بیع نجش پر قیاس کرتے ہیں۔

(۲) بائع یا مشتری بازاری قیمت بیان کرنے میں دھوکہ دہی کا ارتکاب کریں

بازاری قیمت بیان کرنے میں دھوکہ دہی سے مراد یہ ہے کہ متعاقدین میں سے کوئی ایک دوسرے کو مطمئن کرنے کے لیے بازاری قیمت بیان کرنے میں دھوکہ دہی سے کام لے۔ مثلاً بائع مشتری سے یہ کہے کہ بازار میں اس چیز کی قیمت ہزار روپے ہے، مشتری اس پر اعتماد کر کے ہزار روپے میں خرید لے۔ بعد میں پتہ چلے کہ مارکیٹ میں اس کی قیمت صرف پانچ سو روپے ہے۔ اسی طرح یہ بھی ہو سکتا ہے کہ مشتری ناواقف بائع سے یہ کہے کہ مارکیٹ میں اس کی قیمت پانچ سو روپے ہے اور اس پر اعتماد کر کے وہ پانچ سو روپے میں فروخت کر دے اور بعد میں پتہ چلے کہ مارکیٹ میں اس کی قیمت تو ہزار روپے ہے۔

بازاری قیمت بیان کرنے میں دھوکہ دہی کا حکم

اگر متعاقدین میں سے کوئی ایک بازاری قیمت بیان کرنے میں دوسرے کو دھوکہ دے کر بہت مہنگی چیز بیچ دے یا بہت

سستی چیز خرید لے تو اس صورت میں خیارِ مغبون کے احکام جاری ہوتے ہیں جس میں کافی تفصیل ہے جس کو یہاں نقل کرنے کی گنجائش نہیں، البتہ اس کا خلاصہ حسب ذیل ہے۔

خیارِ مغبون کی تعریف

خیارِ مغبون سے مراد عقد فسخ کرنے کا وہ اختیار ہے جو مغبون کو حاصل ہوتا ہے، اور مغبون سے مراد وہ شخص ہے جو مارکیٹ کی قیمت پر عقد کرنے کی بجائے ایسی قیمت پر عقد کرے جس پر عادۃً عقد نہ کیا جاتا ہو یعنی مارکیٹ کی قیمت اور متعاقدین کے درمیان طے کیے گئے ثمن میں بہت زیادہ فرق ہو۔ اس کی مثال یہ ہے کہ کوئی شخص سو روپے کی چیز پانچ سو روپے میں خرید لے یا پانچ سو روپے کی چیز سو روپے میں بیچ دے۔

خیارِ مغبون کا حکم

اس پر سب فقہاء کا اتفاق ہے کہ اگر مغبون شخص مارکیٹ کے حالات اور خرید و فروخت کے معاملات اور قیمتوں سے واقف ہو اور وہ جان بوجھ کر ایسا عقد کرے تو اسے عقد فسخ کرنے کا اختیار حاصل نہیں ہوتا۔ لیکن اگر وہ بازار کی قیمتوں سے ناواقف ہو اور خرید و فروخت کے معاملات کو اچھی طرح نہ سمجھتا ہو تو اس صورت میں فقہاء کے تین قول ہیں:

(۱) حنابلہ کے نزدیک جس کے ساتھ غبن کیا گیا ہے اسے عقد فسخ کرنے کا اختیار ملے گا، بشر طیکہ غبنِ فاحش کے ساتھ معاملہ ہوا ہو۔

(۲) مالکیہ کے نزدیک اگر دھوکہ دہی اور جعل سازی کے ذریعے غبنِ فاحش کے ساتھ معاملہ کیا گیا ہو تو جس کے ساتھ غبن ہوا ہے اسے خیارِ فسخ ملے گا، ورنہ نہیں۔

ان دونوں مذہبوں میں فرق یہ ہے کہ مالکیہ کے نزدیک خیارِ فسخ ملنے کے لیے یہ شرط ہے کہ دھوکہ دہی کے ذریعے یہ معاملہ کیا گیا ہو، جب کہ حنابلہ کے نزدیک یہ شرط نہیں بلکہ محض قیمتوں سے ناواقف ہونا کافی ہے۔

(۳) حنفیہ اور شافعیہ کا اصل مذہب یہ ہے کہ خیارِ مغبون کا شریعت میں کوئی ثبوت نہیں، اگر غبن کے ساتھ معاملہ کیا گیا ہو تو شرعاً وہ نافذ ہے بشر طیکہ عقد کی دیگر شرائط موجود ہوں۔ البتہ متاخرین فقہاءِ احناف کا فتویٰ اس پر ہے کہ دو شرطوں کے ساتھ مغبون کو خیارِ فسخ ملتا ہے:

(۱) یہ معاملہ دھوکہ دہی اور غلط بیانی کے ذریعے کیا گیا ہو۔

(۲) غبنِ فاحش کے ساتھ معاملہ کیا گیا ہو، یعنی قیمت میں معمولی فرق نہ ہو بلکہ بہت زیادہ فرق ہو، اس کی تعیین اس طرح ہوگی کہ اگر مارکیٹ میں بیان کی گئی قیمت پر بھی وہ چیز بکتی ہو تو یہ غبنِ فاحش نہیں، اور اگر مارکیٹ میں کوئی بھی اس قیمت پر نہ بیچتا ہو تو یہ غبنِ فاحش ہے۔

علامہ حموی رحمہ اللہ نے متاخرین احناف کے اس فتوی کو ان الفاظ میں نقل کیا ہے:

{ويفتى بالرد إن غره ، وفي الزيلعي: قال البائع للمشتري: قيمته كذا فاشتراه فظهر أقل فله الرد لحكم أنه غره ، وإن لم يقبل ذلك فلا ، وبه أفتى الصدر الشهيد}[25]

اب متاخرین احناف کا یہ فتوی ممکن ہے کہ مالکیہ کے مذہب پر مبنی ہو اور یہ بھی ممکن ہے کہ حنفیہ کے اصل مذہب میں یہ تاویل کی جائے کہ وہ اس صورت میں ہے جب غلط بیانی اور دھوکہ دہی کے بغیر معاملہ ہو اور متاخرین فقہاءِ احناف کا فتوی دھوکہ دہی اور غلط بیانی کے ساتھ معاملہ کرنے کی صورت میں ہے، تو دونوں میں کوئی اختلاف نہیں۔ علامہ ابن عابدینؒ نے اسی تاویل کو اختیار کیا ہے۔

تدلیس یعنی عملی طور پر دھوکہ دہی اور اس کی تفصیل

تدلیس عربی زبان کا لفظ ہے، جس کے معنی: عیب چھپانا، دھوکہ دینا۔ فقہی اصطلاح میں اس کا اطلاق دو معنوں پر ہوتا ہے:

(۱) مبیع میں موجود کسی عیب کو چھپانا۔ اس صورت میں تو مشتری کو خیارِ عیب ملتا ہے۔

(۲) اس کا دوسرا معنی وہ ہے جس کو علامہ دردیرؒ نے تغریرِ فعلی کے ذیل میں بیان کیا ہے، چنانچہ وہ فرماتے ہیں:

{وهو التغرير الفعلي، وهو أن يفعل البائع فعلا في المبيع يظن به كمالا وليس كذلك}[26]

اس کا حاصل یہ ہے کہ خرید وفروخت میں تدلیس یعنی تغریر فعلی یہ ہے کہ بائع مبیع میں ایسا عمل کرے جس کی وجہ سے وہ اعلی درجے کی اور بہترین اوصاف پر مشتمل چیز معلوم ہو جب کہ حقیقت میں وہ ایسی نہ ہو۔

اس کی واضح مثال جو کہ عہد رسالت میں بھی موجود تھی یہ ہے کہ دودھ دینے والے جانور کو جب بیچنے کا ارادہ ہو تو ایک آدھ دن پہلے اس کا دودھ دوہنا چھوڑ دیا جائے تاکہ گاہک یہ سمجھے کہ یہ جانور زیادہ دودھ دینے والا ہے، اس کو عربی میں تصریہ کہا جاتا ہے، جس سے حدیث میں منع کیا گیا ہے۔ اسی طرح اس کی ایک اور مثال فقہاء نے یہ بیان کی ہے کہ پرانے کپڑے کو نیا رنگ کرنا تاکہ وہ نیا معلوم ہو اور خریدنے والا جب اسے دیکھے تو وہ نیا سمجھے، چاہے بائع اس کو نیا کہہ کر فروخت نہ کرے۔ اسی طرح نئی گاڑیاں بیچنے والا تاجر کسی استعمال شدہ گاڑی کی فنشنگ کر کے نئی گاڑیوں میں کھڑی کر دے تاکہ خریدار اسے نئی گاڑی سمجھ کر خرید لے۔

تدلیس یعنی زبانی دھوکہ دہی کے احکام

اب اگر یہ چیز ایسی ہو کہ اس میں جن اوصاف کو ظاہر کیا گیا ہے ان کے نہ ہونے سے وہ تاجروں کے عرف میں عیب دار شمار ہوتی ہو تو اس میں خیارِ عیب کے احکام جاری ہوں گے۔ ورنہ اس میں خیارِ تدلیس ہوگا جس میں فقہاء کا اختلاف ہے، جس کی تفصیل حسب ذیل ہے:

(۱) مالکیہ، شافعیہ، حنابلہ اور حنفیہ میں سے امام ابو یوسف رحمہ اللہ کے نزدیک مشتری کو خیارِ تدلیس حاصل ہوگا۔ یعنی چاہے تو مبیع کو اسی شکل میں اپنے پاس کل قیمت کے بدلے میں رکھ لے اور چاہے تو عقد کو فسخ کر دے۔

(۲) امام ابو حنیفہ اور امام محمد رحمہ اللہ کے نزدیک اگر تدلیس کے نتیجے میں وہ چیز عیب دار شمار ہو تو خیارِ عیب ملے گا، ورنہ مشتری کو کوئی اختیار نہیں ملے گا اور اسی شکل میں عقد لازم ہو جائے گا۔

نتائجِ بحث

(۱) مالی معاملات میں غش یعنی دھوکہ اور جعل سازی کی کوئی بھی صورت اختیار کرنا، چاہے۔ وہ زبانی گفتگوء کے ذریعے ہو یا کسی عمل کے ذریعے ہو وہ قرآنی حکم کے مطابق اکل بالباطل میں داخل ہے، جس کی اسلام میں کوئی گنجائش نہیں، حتی کہ اگر کسی کا مال باطل طریقے سے حاصل کر لیا تو اس وقت تک توبہ مکمل نہ ہو گی جب تک دوسرے کے مال سے متعلق شرعی حکم پر عمل نہ کر لے۔

(۲) مالی معاملات میں متعاقدین پر لازم ہے کہ وہ اپنے معاملات صاف اور شفاف رکھیں، اس میں غلط بیانی، تغریر یعنی دھوکہ دہی، تدلیس، خیانت، اور غش وغیرہ کا ارتکاب کرنے سے مکمل اجتناب کریں۔ یہ ساری چیزیں نہ صرف یہ کہ حرام ہیں اور آخرت میں ان پر سخت وعیدیں بیان کی گئی ہیں بلکہ دنیا میں بھی کاروبار اور تجارت کو سخت نقصان پہنچانے والی ہیں۔

(۳) کاروبار میں عقد کے دوران جو بات بھی تاجر گاہک کو کہے یا گاہک تاجر کو کہے بہت احتیاط کے ساتھ کہے، اس میں اگر دھوکہ دہی، غلط بیانی، تغریر اور تدلیس تک بات پہنچ گئی تو گناہ اور آخرت میں سخت سزا ہونے کے ساتھ ساتھ دنیا میں بھی اس کا انجام ذلت اور رسوائی کے سوا کچھ نہیں۔

(۴) متعاقدین میں سے کسی نے دھوکہ دہی اور غش کے ذریعے معاملہ کر بھی لیا تو شریعت دھوکہ کھانے والے کو معاملہ فسخ کرنے کا اختیار دے دے گی اور اس کے نتیجے میں دھوکہ کے ذریعے کمایا گیا نفع ہاتھ سے نکل جائے گا۔ اور اگر دوسرا فسخِ عقد پر راضی نہیں ہو گا تو گناہ گار ہو گا اور شریعت کے حکم کا تارک ہو گا۔ اگر معاملہ اسلامی عدالت میں چلا گیا تو وہ حکومتی طاقت اور قوت کا استعمال کر کے شرعی حکم پر عمل درآمد کرائے گی۔

حوالہ جات

---

[1] النساء: ۲۹
[2] القصص: ۲۸
[3] القصص: ۲۸
[4] الأعراف: ۸۵
[5] ہود: ۸۴،۸۵
[6] الشعراء: ۱۸۱-۱۸۳
[7] الرحمن: ۷-۹
[8] المطففین: ۱-۳

[9] الترمذي،محمد بن عيسى،سنن الترمذي ،دار إحياء التراث العربي،بيروت، ج3،ص: 214
[10] البخاري، أبو عبدالله محمد بن إسماعيل،صحيح البخاري، دار ابن كثير، بيروت، الطبعة الثالثة،1407، 1987،ج:2 ،ص:733
[11] الترمذي،محمد بن عيسى، سنن الترمذي ،دار إحياء التراث العربي،بيروت، ج3،ص: 252
[12] القشيرى النيسابوري، مسلم بن الحجاج ابن مسلم،صحيح مسلم،دار الفكر،بيروت لبنان،ج:1، ص:72
[13] البخاري، أبو عبدالله محمد بن إسماعيل،صحيح البخاري، دار ابن كثير، بيروت، الطبعة الثالثة،1407، 1987،ج:2 ،ص: 755
[14] محقق ابن الهمام، فتح القدير، المكتبة الشاملة، ج :15،ص: 86
[15] عثمانی ، محمد تقی ،فقہ البیوع ،مکتبہ معارف القرآن، کراچی ،ینایر۲۰۱۵ء، ج :2،ص: 876
[16] المرغيناني، أبو الحسن برهان الدين علي بن أبي بكر بن عبد الجليل الفرغاني،الهداية، دار احياء التراث العربي - بيروت – لبنان،ج:3،ص: 33
[17] وزارة الأوقاف والشئون الإسلامية ، الكويت، الموسوعة الفقهية الكويتية، الطبعة الثانية ، دارالسلاسل – الكويت، الطبعة الثانية ، ج: 20،ص: 157
[18] عثمانی ، محمد تقی ،فقہ البیوع ،مکتبہ معارف القرآن، کراچی ،ینایر۲۰۱۵ء، ج :2،ص: 876
[19] عثمانی ، محمد تقی ،فقہ البیوع ،مکتبہ معارف القرآن، کراچی ،ینایر۲۰۱۵ء، ج :2،ص: 878
[20] محقق ابن الهمام، فتح القدير، المكتبة الشاملة، ج : 14،ص: 360
[21] الكاساني، علاء الدين أبو بكر بن مسعود بن أحمد الحنفي، بدائع الصنائع ، دار الكتب العلمية،بيروت، لبنان، ج :5،ص: 226
[22] ايضاً
[23] ايضاً
[24] ايضاً
[25] الحموي، أبو العباس شهاب الدين أحمد بن محمد مكي الحسيني الحنفي ،غمز عيون البصائر في شرح الأشباه والنظائر ، دار الكتب العلمية، بيروت – لبنان،الطبعة الأولى، 1405ه-1985م ،ج :1،ص: 257
[26] الدسوقي ، محمد بن أحمد بن عرفة المالكي، الشرح الكبير للشيخ الدردير وحاشية الدسوقي، دار الفكر، بيروت،ج:3،ص: 115